

## <<改变人心的技巧>>

### 图书基本信息

书名：<<改变人心的技巧>>

13位ISBN编号：9787500648710

10位ISBN编号：7500648715

出版时间：2002-10

出版时间：中国青年出版社

作者：多湖辉

页数：178

字数：99000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<改变人心的技巧>>

### 内容概要

自从步入大学校门以来，我一直在不间断地探究不可思议的人类心理。我用对任何人而言都通俗易懂的种种具体实例来解说我的研究成果，著书立说。蓦然回首，这些作品已有几十册之多了。

## <<改变人心的技巧>>

### 作者简介

作者：(日)多湖辉 译者：张克云 赵伟多湖辉，1926年生。

毕业于日本东京大学文学部心理学专业，现为日本千叶大学名誉教授，多湖辉研究所所长。

他在长年从事心理学研究的同时，撰写并出版了大量的热情销书籍，其锐利的心理分析为具有复杂烦恼的理代人提供了很好的指点和劝告。

值得一提的是，他提倡的不断产生丰富而崭新观点的思考方法，已经引起广泛的关注，他为公司职员创造性培训而举行的演讲的研修，也得到了很高的评价。

## <<改变人心的技巧>>

### 书籍目录

- 第一章 思维方式因立场而改变  
——环境的心理技术
- 第二章 避开锋芒，改变对方的情绪  
——偷梁换柱的心理技术
- 第三章 让对方在不知不觉中跟随着你走  
——错觉的心理技术
- 第四章 一句话改变对方的情绪  
——语言的心理学技术
- 第五章 吹捧、斥责、赞许

## &lt;&lt;改变人心的技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

汽车推销员来的时候，大部分人会理所当然地认为，这个推销员肯定是试图来推销汽车的。如果对方是一位优秀的推销员，人们甚至进而会认定他是来推销高价汽车的。

心理学上将这种与其工作或地位等作用相适应的印象或者对对方的期待称为“角色期待”。角色期待本身并没有善恶之分，但在前面例子的情况下，绝对不会形成正面或者良性印象。在试图让对方购买新车或者其他商品的场合，对方所抱有的角色期待往往会从反面对推销员产生消极作用。

角色期待所导致的先人为主观念，往往会促使对方构筑心理壁垒进而产生防御体制。在这样的情况下，可以通过故意违背对方的角色期待来破解对方的警惕心进而培养信赖感或者安心感。

有这么一个人，十多年来一直钟情于同一品牌的汽车。最近几年，不断有各种各样的汽车推销员屡次来劝导他重新购买一辆。但是，他面对这些劝诱无动于衷。

“老开这样的破旧汽车，容易发生交通事故呀！”

“这样下去，恐怕光修理费你就受不了！”

诸如此类，推销员的这些话根本没有打动他。

有一天，一位中年推销员来到了他那儿。推销员看了一下他的汽车，这样对他说：“还可以用上半年。现在就换车，未免有些浪费。”

内心一直在盘算着是否马上就该换车了的他，因这两句话而改变了心情。第二个月，他就从那个推销员那儿买了一辆新车。

一开始来这儿的推销员，为了卖车，给属于他的私人物品的汽车提出了这样那样的毛病。从客观的角度看，他们并没有错。但是，对于购买方而言，听着推销员为了达到推销目的而对自己物品的种种挑剔，他心里的壁垒渐渐变得坚固起来了。

也正是在这个时候，新的推销员登场了。他或许同样令人厌烦，但说出的话却180度的背离了原有的角色期待。也正是因为如此，他简单地败在了这个推销员的劝诱之下。

化“化妆面具”为“本来面貌”的心理技术 从正式解放为非正式 有一位著名的摄影师在谈及用照相机捕捉孩子自然表情的诀窍时说，关键的诀窍在于说一句“好！这就拍完了，谢谢你”之后。

因为一直意识到照相机的存在，孩子的表情肯定会变得不自然，这种不自然的表情会因为一句“好，玩了”而突然平静下来。

抓住这一瞬间迅速按下快门，就可以拍摄到孩子那充满解放感的自由世界。

不愧为专业摄影师，他能够准确地把握被拍摄者的心理变化。

正式的场合往往会导致心理的强烈紧张，人会以此来伪装不同于平时的自己。

如果将处于这种紧张状态之中的人突然放于一个非正式的场合，一直掩藏着的本来面目或者本色就会随之流露出来。

在照相机前，换言之就是在所谓正式场合是很难捕捉孩子的本来面目的。

但是，“好，玩了”这句话就可以将孩子从正式的场合解放出来，他们的本来面目就会随之表现出来。

如果能够有意识地表现出这种从正式空间转向非正式空间的瞬间所释放出来的安然，听取对方一直隐藏着的本来心声就不是不可能的。

我曾经出席某杂志举办的座谈会。

全部正式议题结束之后，总编辑说了一句“座谈会到此结束，接下来大家可以轻松交谈……”，结果呢，之后的“交谈”非常有意思。

## <<改变人心的技巧>>

大家纷纷吐露自己的心声，我们甚至认为“杂谈好于单纯主题报告的座谈会，只是有些……”。再看一下杂志的短消息，竟然主要是杂谈的内容。

通过有意安排非正式的空间，让出席人员能够安心地吐露自己的心声，总编辑的巧妙用心可谓令人折服。

这是我从一位税务官那儿听到的一件事情，他们对一位很难对付的对手的调查完成之后，一边喝茶一边闲谈。

接受税务调查的企业经营者一直处于一种高度的紧张状态。

全部调查结束后，他总算安下心来。

这个时候，调查官一边品着茶，一边若无其事地说了一句“真是一幅好画呀！”

“是呀，我们在这儿说，这可是一幅真品！”

经营者于不经意间吐露了漏税的证据，正中税务调查官的下怀。

这种情况可谓屡见不鲜。

……

## <<改变人心的技巧>>

### 媒体关注与评论

书评环境的心理技术偷梁换柱的心理技术错觉的心理技术语言的的心理技术动摇的心理持技术

<<改变人心的技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>